

Connec'Sud

Programme des événements

4 juin 2013

09H00-09H30

CH5 - Challenge Innovation marketing: "Prenez de l'avance sur vos concurrents avec les techniques et outils marketing les plus novateurs !" | Salle :

TV1 - Datacenters, comment en faire un levier d'attractivité et de compétitivité du territoire | Salle :

09H00-09H45

RESS6 - Le financement de votre croissance | Salle :

MARK4 - La Gamification dans le business : jouez et gagnez plus ! | Salle :

LOG1 - Faîtes parler vos packaging | Salle :

EBIZ8 - Comment développer votre e-boutique et votre activité e-commerce ? | Salle :

09H00-10H30

MARK11 - Réunion Cercle Prestige
Résevé aux adhérents du cercle Prestige | Salle :

09H15-10H15

RESS2 - Rencontre connect' café
Mutualisation des compétences, leviers de performances commerciales? | Salle :

10H00-10H30

TV2 - Portraits d'acteurs : Stars et Métiers | Salle :

CH1 - Challenge e-commerce : Quelles sont les briques technologiques incontournables pour booster votre activité e-commerce ? | Salle :

10H30-11H15

RESS3 - Recruter efficacement avec l'internet 2.0 | Salle :

NUM2 - Datacenters, leviers de performance et de compétitivité pour les entreprises. | Salle :

EBIZ1 - Social medias | Salle :

RESS4 - « Quelles sont les stratégies et les challenges liées à l'externalisation de la direction commerciale pour votre entreprise ? » | Salle :

MARK1 - Les grands enjeux du marketing dans les 3 années à venir | Salle :

MARK5 - Gestion de la relation client "touriste": Pourquoi, Comment | Salle :

10H45-11H45

RESS7 - Rencontre des lauréats "Stars & Métiers" | Salle :

TV8 - Patrice Canayer, les leviers de la performance, (re-)devenir compétitif et le rester | Salle :

11H15-12H30

MARK12 - Réunion Club Business
Résevé aux adhérents du Club | Salle :

11H15-11H45

CH2 - Challenge systèmes d'Information : Mobilité, sécurité, souplesse, réactivité… comment adapter votre système d'information aux enjeux des prochaines années ? | Salle :

11H45-12H30

NUM8 - Le Cloud Computing pour les PME | Salle :

EBIZ8 - L'acquisition et la fidélisation avec les applications connectées | Salle :

EBIZ2 - Site internet, portail et e-commerce: assurer sa présence légale sur la toile | Salle :

EBIZ7 - Comment les dernières fonctionnalités Google AdWords peuvent vous aider à développer le CA de vos campagnes de liens sponsorisés ? | Salle :

RESS8 - Prestataires de service : le Groupement alternative entre les Trop Gros et les Trop Petits | Salle :

RESS11 - Stratégie de l'innovation: identifier vos points forts pour les valoriser et les protéger | Salle :

REMISE 1 - Remise des Trophées Challenges Connec'Sud: Innovation marketing / e-commerce / Système d'Information | Salle :

13H30-14H15

EBIZ6 - Initiation au référencement naturel | Salle :

EBIZ3 - Marketplaces : mode d'emploi et astuces pour bien vendre sur les places de marché | Salle :

RESS1 - Les RH, un levier de développement : pour y voir clair dans les outils mis à disposition des entrepises. | Salle :

MARK2 - Les dix erreurs à commettre pour rater l'entrée de sa marque sur le marché | Salle :

MARK3 - L'approche digitale pour la presse | Salle :

13H30-14H00

TV5 - Regards croisés sur les leviers de performance | Salle :

CH6 - Challenge Relation client: "Quelles sont les meilleures solutions pour gérer et fidéliser vos clients ?" | Salle :

13H30-15H00

NUM9 - Réunion CINOV - IT | Salle :

MARK6 - Rencontre Adetem Club Marketing et PME: "Le marketing: un ingrédient autorisé...? | Salle :

14H00-15H30

RESS12 - Réunion privative LRIA | Salle :

14H15-14H45

CH7 - Challenge Communication : Buzz, street marketing, RP, événementiel… quelles sont les campagnes de communication les plus percutantes et les plus efficaces pour vous faire remarquer ? | Salle :

TV9 - L'application mon sud de France, www.destinationsuddefrance.com : l'offensive des nouveaux dispositifs web du tourisme en LR | Salle :

14H45-15H30

EBIZ9 - Réussir son e-commerce avec Prestashop | Salle :

EBIZ4 - Les grands leviers pour créer du trafic (Référencement, liens sponsorisés, médias sociaux, e-reputation, comparateurs, e-mailing..) | Salle :

RESS9 - Les Marchés du futur: développer votre business sur les marchés du futur | Salle :

LOG2 - La e-logistique | Salle :

MARK13 - Du chemin solitaire à l'intelligence collective | Salle :

CH3 - Challenge motivation des équipes
Formation, coaching, incentive… comment motiver vos équipes pour accroître vos performances ? | Salle :

TV3 - La petite logistique de la Grande Distribution | Salle :

15H45-16H15

CH4 - Challenge Digital Marketing : Comment créer un trafic soutenu et qualifié pour doper votre site ? | Salle :

TV6 - Du commerce & des hommes : RH et performance commerciale | Salle :

16H00-16H45

EBIZ5 - E-Commerce, M-Commerce, S-Commerce : Vente à distance et Webmarketing changent considérablement ! | Salle :

RESS9 - Sans outil ou méthode on ne peut plus affronter la concurrence…Quels sont les outils, techniques et innovations simples et efficaces pour développer vos ventes sur de nouveaux marchés
 | Salle :

NUM4 - Cloud & Mobilité : en route vers l'entreprise nouvelle génération | Salle :

NUM3 - En 2013, Tourisme de Loisirs, clubs sportifs sont aussi des entreprises qui doivent vendre | Salle :

RESS5 - Nouveau droit des salariés à l'Orientation Professionnelle : 10 bonnes raisons de la confier au secteur privé | Salle :

EBIZ11 - Club e-commerce 48 et e-toile: échanges d'expériences | Salle :

16H00-17H00

RESS10 - AGORAPACK : Réunion interfilière - l'agorapack une nouvelle place de marché ouverte pour toutes les filières | Salle :

16H00-17H30

MARK9 - Atelier communication | Salle :

16H30-17H00

CH15 - Accompagner votre croissance : Panorama des dispositifs d'accompagnement | Salle :

TV7 - e-reputation et B to B : gestion d'un capital | Salle :

17H00-17H45

NUM5 - La sauvegarde de données: conseils à suivre et pièges à éviter | Salle :

NUM6 - Pourquoi et comment mettre en place une veille et une intelligence économique dans mon entreprise ? Superflu ou nécessité ? | Salle :

EBIZ10 - Référencement sur mobile (smartphone et tablette) | Salle :

MARK7 - Paper and click | Salle :

18H00-18H20

PRIX1 - Remise des Trophées des Challenges Connec'Sud: Relation Client / Communication / Motivation des équipes / Digital Marketing | Salle :

4 juin 2013

09H00-09H30	Challenge Innovation marketing: "Prenez de l'avance sur vos concurrents avec les techniques et outils marketing les plus novateurs !"	CH5

09H00-09H30	Datacenters, comment en faire un levier d'attractivité et de compétitivité du territoire	TV1

Intervenant : Pierre Etienne - , T2I

Intervenant : Arnaud Laurent - , NEO TELECOM

09H00-09H45	Le financement de votre croissance	RESS6

09H00-09H45	La Gamification dans le business : jouez et gagnez plus !	MARK4

Resumé : La gamification (ou « ludification ») se traduit par l'utilisation de procédés et techniques propres à l'univers du jeu vidéo dans un domaine particulier. Elle permet notamment d'améliorer la fidélisation du client, de déclencher un acte d'achat ou bien de faciliter l'adoption d'un service. En interne à l'entreprise, la gamification permet de renforcer la cohésion des membres de l'entreprise et de stimuler les équipes pour gagner en performance. Elle s'appuie simplement sur un aspect de la nature humaine : l'homme aime jouer et est prédisposé à mieux assimiler les informations lorsqu'elles sont délivrées de manière ludique. « Un jeu est une activité de résolution de problèmes, approchée avec une attitude joyeuse » Jesse schell – Game designer et PDG de Schell Games - Pittsburgh, Pennsylvanie

09H00-09H45	Faîtes parler vos packaging	LOG1

09H00-09H45	Comment développer votre e-boutique et votre activité e-commerce ?	EBIZ8

Resumé : Spécialiste en création de sites Internet pour les professionnels, PowerBoutique accompagne des milliers d'entreprises dans leur réussite e-commerce : conseil, webdesign, référencement, e-marketing...
Q1. Quels sont les conseils clés à suivre pour réussir le lancement de son site e-commerce ?
Q2. Comment optimiser le référencement naturel de son site ?

09H00-10H30	Réunion Cercle Prestige Résevé aux adhérents du cercle Prestige	MARK11

09H15-10H15	Rencontre connect' café Mutualisation des compétences, leviers de performances commerciales?	RESS2

10H00-10H30	Portraits d'acteurs : Stars et Métiers	TV2

10H00-10H30	Challenge e-commerce : Quelles sont les briques technologiques incontournables pour booster votre activité e-commerce ?	CH1

10H30-11H15	Recruter efficacement avec l'internet 2.0	RESS3

Intervenant : Loïc Douyere - Directeur Associé, FLORIAN MANTIONE INSTITUT - RECRUTOR

10H30-11H15	Datacenters, leviers de performance et de compétitivité pour les entreprises.	NUM2

Resumé : Toutes applications confondues et selon la dernière enquête de l'IDATE, l'utilisation des services Saas est passée de 10 à 16% de PME utilisatrices en deux ans, dessinant encore un marché davantage porté par l'offre que par la demande. La dynamique du Cloud Computing et du Saas semble donc bien enclenchée auprès des entreprises qui sont réellement sensibles à l'externalisation informatique, surtout en temps de crise lorsque ces entreprises sont confrontées à une décision entre le choix d'investissement dans de nouveaux équipements ou de location d'infrastructures ou de services pour tout ou partie de leurs usages TIC. Afin des répondre à ce marché en forte croissance, les acteurs privés sont dans une phase de construction de Datacenter :
Orange et Thalès viennent d'annoncer récemment une collaboration autour d'un projet de Cloud Computing ;
SFR et Bull viennent également de s'associer en créant, avec le soutien financier de la Caisse des Dépôts, la société Numergy afin de proposer des services de Cloud Computing

à l’ensemble des entreprises publiques et privées.
Sur l’agglomération de Montpellier, IBM annonce l’ouverture d’un datacenter pour accompagner les entreprises publiques et privées dans leur développement national. Celui de Cogent est en voie de saturation. Néo Télécom, fort de son datacenter localisé sur Montpellier, annonce la création d’une direction régionale sur Montpellier et 2 nouveaux datacenters pourraient voir le jour prochainement dans le sud de la France afin de répondre aux attentes et besoins du marché.
Il s’agira, au cours de cette conférence, de favoriser la réflexion et le débat entre les offres de services des exploitants et les besoins et attentes des entreprises.

10H30-11H15	Social medias	EBIZ1

Intervenant : Alexandre Steiner - Chargé de mission auprès du Président , Numergy

10H30-11H15	« Quelles sont les stratégies et les challenges liées à l’externalisation de la direction commerciale pour votre entreprise ? »	RESS4

Resumé : - 78% des PME pratiquent l’externalisation en France. La fonction ‘Marketing/ventes/après ventes’ est l’une des 5 les plus citées par les entreprises qui externalisent. - L’objectif est de réduire les coûts… mais pas seulement (gain en efficacité, flexibilité, recentrage, manque d’expertise en interne, besoin d’innover). - Pour les entreprises régionales, une direction commerciale externalisée est la solution pour se développer à Paris et à l’international, et trouver des relais de croissance. - Externaliser, oui, mais quels en sont les délais ? - Etudes de cas

Intervenant : Joseph PEREZ PLA - Président MON BIZDEV, MON BIZDEV

10H30-11H15	Les grands enjeux du marketing dans les 3 années à venir	MARK1

Intervenant : Jean-Paul Aimetti - Directeur Chaire de marketing, CNAM

10H30-11H15	Gestion de la relation client "touriste": Pourquoi, Comment	MARK5

10H45-11H45	Rencontre des lauréats "Stars & Métiers"	RESS7

11H00-11H45	Patrice Canayer, les leviers de la performance, (re-)devenir compétitif et le rester	TV8

11H15-12H30	Réunion Club Business Résevé aux adhérents du Club	MARK12

11H15-11H45	Challenge systèmes d’Information : Mobilité, sécurité, souplesse, réactivité… comment adapter votre système d’information aux enjeux des prochaines an	CH2

11H45-12H30	Le Cloud Computing pour les PME	NUM8

11H45-12H30	L’acquisition et la fidélisation avec les applications connectées	EBIZ8

Resumé : Comment créer un fichier client et le travailler ? Quels sont les moyens de fidéliser un client ?

Intervenant : Samuel BRETON - Gérant, LEXIK

11H45-12H30	Site internet, portail et e-commerce: assurer sa présence légale sur la toile	EBIZ2

Resumé : La présence d’une entreprise sur Internet sous-entend généralement la création d’un site Internet. Site vitrine ou site marchand, un certain nombre de règles juridiques doivent être respectées. Ce peut même être l’occasion de mettre en place une stratégie marketing bénéfique. Internet est cependant le moyen pour un tiers de « piller » des richesses de l’entreprise : ses textes, ses images, etc. L’entreprise doit assurer sa présence légale sur Internet et mettre en place un système qui lui permettra de se défendre en cas d’atteinte à ses droits. Internet est cependant le moyen pour un tiers de « piller » des richesses de l’entreprise : ses textes, ses images, etc. L’entreprise doit assurer sa présence légale sur Internet et mettre en place un système qui lui permettra de se défendre en cas d’atteinte à ses droits.
Construire son site web : • Bien choisir son nom de domaine • S’assurer de la propriété et de la maîtrise du contenu du site / de la page / du blog • Rédiger ses mentions légales
Exploiter son site web • Rédiger les conditions générales d’utilisation du site / de la page / du blog • Rédiger ses conditions générales de vente • Assurer le référencement de son site

Intervenant : Aliénor Dagory - Juriste, CCI-LR

Intervenant : Christine Quint - Directrice Digiting WSI, Digiting WSI

Intervenant : Marie Sonnier-Poquillon - Avocate au barreau,   .

11H45-12H30	Comment les dernières fonctionnalités Google AdWords peuvent vous aider à développer le CA de vos campagnes de liens sponsorisés ?	EBIZ7

Resumé : Comment augmenter votre CA ? Quelles sont les dernières fonctionnalités de Google AdWords ?

Intervenant : Aymerik BOUCHACOURT - Responsable du pôle Agence JVWEB, JVWEB

11H45-12H30	Prestataires de service : le Groupement alternative entre les Trop Gros et les Trop Petits	RESS8
12H00-12H30	Stratégie de l'innovation: identifier vos points forts pour les valoriser et les protéger	RESS11
12H00-12H30	Remise des Trophées Challenges Connec'Sud: Innovation marketing / e-commerce / Système d'Information	REMISE 1
13H30-14H15	Initiation au référencement naturel	EBIZ6

Resumé : Durant cette session, vous aurez la possibilité de vous initier aux principes du référencement naturel. Ensemble, nous verrons, au travers de deux cas concrets choisis dans la salle, quelles sont les règles à respecter, les points à privilégier pour vous permettre de mettre en place une stratégie SEO performante. Luc Jovart, PDG du Groupe ADAXIUM, est un professionnel reconnu pour toutes les problématiques de Web Marketing.

Intervenant : Luc JOVART - PDG, UCATCHIT

13H30-14H15	Marketplaces : mode d'emploi et astuces pour bien vendre sur les places de marché	EBIZ3

Intervenant : Skender BERISHA - Key Account Manager, PRICEMINISTER

Intervenant : Guilhem GLEIZES - Fondateur, IZIFLUX

13H30-14H15	Les RH, un levier de développement : pour y voir clair dans les outils mis à disposition des entrerpises.	RESS1
13H30-14H15	Les dix erreurs à commettre pour rater l'entrée de sa marque sur le marché	MARK2
13H30-14H15	L'approche digitale pour la presse	MARK3
13H30-14H00	Regards croisés sur les leviers de performance	TV5
13H30-14H00	Challenge Relation client: "Quelles sont les meilleures solutions pour gérer et fidéliser vos clients ?"	CH6
13H30-15H00	Réunion CINOV - IT	NUM9
14H00-15H00	Rencontre Adetem Club Marketing et PME: "Le marketing: un ingrédient autorisé...?	MARK6
14H00-15H30	Réunion privative LRIA	RESS12
14H15-14H45	Challenge Communication : Buzz, street marketing, RP, événementiel… quelles sont les campagnes de communication les plus percutantes et les plus ef	CH7 vou
14H15-14H45	L'application mon sud de France, www.destinationsuddefrance.com : l'offensive des nouveaux dispositifs web du tourisme en LR	TV9
14H45-15H30	Réussir son e-commerce avec Prestashop	EBIZ9

Intervenant : Laurent CAPLAT - CO-Gérant, BM-SERVICES.com

14H45-15H30	Les grands leviers pour créer du trafic (Référencement, liens sponsorisés, médias sociaux, e-reputation, comparateurs, e-mailing..)	EBIZ4
14H45-15H30	Les Marchés du futur: développer votre business sur les marchés du futur	RESS9
14H45-15H30	La e-logistique	LOG2
14H45-15H30	Du chemin solitaire à l'intelligence collective	MARK13
15H00-15H30	Challenge motivation des équipes Formation, coaching, incentive… comment motiver vos équipes pour accroître vos performances ?	CH3
15H00-15H30	La petite logistique de la Grande Distribution	TV3
15H45-16H15	Challenge Digital Marketing : Comment créer un trafic soutenu et qualifié pour doper votre site ?	CH4
15H45-16H15	Du commerce & des hommes : RH et performance commerciale	TV6
16H00-16H45	E-Commerce, M-Commerce, S-Commerce : Vente à distance et Webmarketing changent considérablement !	EBIZ5

Le « E-commerce » se professionnalise et s'accélère ! « Solution e-commerce peu coûteuse », « site marchand prêt à l'emploi », « à la portée de tous »... Contrairement aux effets d'annonces, gagner de l'argent sur le web devient de plus en plus complexe.
Le « Mobile Commerce » ouvre un nouveau canal de vente qui apporte une valeur ajoutée à la vente à distance.
Le « Social commerce », c'est l'utilisation du potentiel des médias sociaux au service du commerce en ligne.
Venez découvrir à travers de nombreux cas client, les enjeux cachés du e-commerce d'aujourd'hui : e-commerce multi instance, vente multicanal, marketing cross canal, « business intelligence », « marketing comportemental »….

Intervenant : Christophe PERRINET - Directeur Général, OCTAVE.BIZ

16H00-16H45	Sans outil ou méthode on ne peut plus affronter la concurrence…Quels sont les outils, techniques et innovations simples et efficaces pour développer vos '	RESS9

no

Resumé : CRM, deviseur automatiques, outils de géomarketing, mobilité... la diffusion à grande échelle d'outils de performance commerciale rendent plus que jamais possible la mise en place d'organisations commerciales/marketing flexibles et ultra-performantes.
Cette conférence vous présentera des exemples de PME de 5, 50 ou 500 salariés ou de grandes entreprises équipées d'outils de CRM, respectant les nouveaux standards de pointe en matière d'organisation commerciale. Grâce à leur retour d'expérience vous pourrez immédiatement intégrer ces conseils dans votre organisation.
45 minutes de conseils opérationnels pour savoir à quoi ressembleront les forces de vente des années 2013-2015
Le CRM on en parle depuis des années, mais à quoi cela sert exactement ? Suivi des affaires, historique clients, rappels, relances… Quels sont les bénéfices concrets du CRM pour un commercial ? Pourquoi un commercial est réticent à l'utiliser et comment le convaincre ? Historique des échanges, réseaux sociaux, emailing, profiling… Comment le CRM permet de gérer efficacement le MultiCanal ? Comment coupler efficacement l'action d'une force de vente et l'ensemble des outils et de vente multicanal ?
L'externalisation permet d'aller plus vite, d'acquérir de la compétence… Que faut-il externaliser ? Quels en sont les bénéfices ? Comment choisir un bon partenaire ? Quelles sont les limites de l'externalisation ?
Quelles sont les outils, techniques et innovations qui permettent aux commerciaux de se concentrer sur les clients chauds ? Scoring, profiling, analyse comportementale, détection des incatifs, analyse de clients dormants… Comment peut on transformer un commercial en Devin ? De manager, le responsable commercial se transforme en coach… Comment peut-il y arriver et quels exemples peut-on donner ?
Media Sociaux, profusion des messages, appels… Comment faire en sorte que les commerciaux se concentrent sur la bonne information ? Comment prospecter en utilisant les Médias Sociaux ? Analyse de l'adresse IP des visiteurs professionnels d'un site, livres blancs, formulaire d'informations… Comment gérer les leads envoyés en quantités via le Web mais qui ne sont souvent froids ? Comment suivre dans le temps ses prospects ? En quoi le nombre de ses prospects actuels sont un indicateur des ventes de demain ? Comment améliorer le taux de concrétisation ? Quels outils et arguments utiliser pour quel étape du cycle des ventes ?
Commercial terrain, Chat, Agents Conversationnel virtuels, Call Back, Equipe de qualification et de télévente, Community Manager, Widgets… A quoi va ressembler l'organisation commerciale de demain ? Comment faire cohabiter harmonieusement ces outils et ces équipes ? Quels sont les rôles de chacun ?
Quelles sont les opérations originales à tenter en 2013 pour conquérir de nouveaux clients ? Essais gratuits, Freemium, satisfait ou remboursé, réorganisation des

portefeuilles produits et des secteurs, requalification des anciens clients et prospects, internationalisation… Quelles sont les actions à tenter en 2013 ? Vente de nouveaux Produits & Services, analyse de potentiel… Et si vos meilleurs prospects étaient aussi vos clients ?

16H00-16H45	Cloud & Mobilité : en route vers l'entreprise nouvelle génération	NUM4

Resumé : Vous êtes souvent en déplacement et vous souffrez de ne pas avoir accès à vos systèmes informatiques ? Vous souhaitez pouvoir transformer votre entreprise en entreprise agile dont le système d'information est toujours accessible en toute circonstance ? A quoi va ressembler "l'entreprise mobile" avec le Cloud ? Cette conférence est faite pour vous. Nous aborderons les thèmes de la mobilité et des apports que peuvent avoir le Coud sur son traitement.

Intervenant : NICOLAS DEROC - Directeur d'Activités, Groupe RDI

16H00-16H45	En 2013, Tourisme de Loisirs, clubs sportifs sont aussi des entreprises qui doivent vendre	NUM3
16H00-16H45	Nouveau droit des salariés à l'Orientation Professionnelle : 10 bonnes raisons de la confier au secteur privé	RESS5
16H00-16H45	Club e-commerce 48 et e-toile: échanges d'expériences	EBIZ11
16H00-17H00	AGORAPACK : Réunion interfilière - l'agorapack une nouvelle place de marché ouverte pour toutes les filières	RESS10
16H00-17H30	Atelier communication	MARK9
16H30-17H00	Accompagner votre croissance : Panorama des dispositifs d'accompagnement	CH15
16H30-17H00	e-reputation et B to B : gestion d'un capital	TV7
17H00-17H45	La sauvegarde de données: conseils à suivre et pièges à éviter	NUM5

Quel est l'état du marché, du taux adoption ou des projets de cloud en France en Europe et dans le monde en 2013 ?
En quoi le Cloud Computing peut il réduire vos coûts informatiques ?
Quelles sont les offres et les solutions disponibles sur le marché ?
Quels sont les processus de mise en œuvre et calcul du retour sur investissement…
Gros plan commenté sur les TPE, PME et grandes entreprises ayant basculée vers le cloud. Bilan vérité et focus sur le ROI

Intervenant : Sabrina HADJ - Directrice agence Méditerranée, A2Z - Groupe Econocom

17H00-17H45	Pourquoi et comment mettre en place une veille et une intelligence économique dans mon entreprise ? Superflu ou nécessité ?	NUM6

Intervenant : Jalil Benabdillah - , SD Tech

17H00-17H45	Référencement sur mobile (smartphone et tablette)	EBIZ10
17H00-17H45	Paper and click	MARK7
18H00-18H20	Remise des Trophées des Challenges Connec'Sud: Relation Client / Communication / Motivation des équipes / Digital Marketing	PRIX1